



image : [Austin Distel](#), [Unsplash](#)

Professionnels, voici les questions clé pour réussir votre stratégie d'investissement

Par François Trientz, Conseiller en Gestion de Patrimoine à Courbevoie
plusvaluepatrimoine.fr

Une stratégie d'investissement réussie, c'est une stratégie qui combine au mieux trois facteurs : le temps (votre horizon d'investissement), le risque que vous êtes prêt à prendre et la performance attendue. Concrètement, c'est une co-construction qui naît lors d'une discussion, entre les conseils d'un professionnel de la gestion de patrimoine et vos souhaits, vos envies, votre perception des placements.

Pendant notre premier entretien, je vous demanderai si vous avez déjà des réponses aux questions suivantes (et si non, je vous aiderai à les trouver).

1. Quels sont vos objectifs à court, à moyen et à long terme ?

À long terme, votre but est-il d'améliorer votre performance économique ou plutôt patrimoniale?

 francois.trientz@plusvaluepatrimoine.fr  06 24 56 96 69 premier rendez-vous gratuit

Ces suggestions ont un caractère informatif et ne sauraient passer pour une stratégie patrimoniale globale qui mériterait une étude approfondie selon les éléments requis et les objectifs du requérant pour juger de sa pertinence, ni donner lieu à l'engagement d'une quelconque responsabilité.

Souhaitez-vous : fidéliser et motiver vos salariés, vous favoriser, transmettre à terme (tout en gardant l'ensemble des pouvoirs)?

Vos objectifs de court terme : placer de la trésorerie, fidéliser vos salariés, réduire vos impôts, réduire vos cotisations et charges sociales ? (Pour répondre à ces objectifs à Plus-Value Patrimoine nous faisons de l'optimisation, mais pas d'évasion fiscale : si c'est ce que vous cherchez vous n'avez pas frappé à la bonne porte).

Vous avez peut-être déjà des idées sur ce que vous voulez faire, ainsi qu'une vision personnelle de ce que vous pouvez ou ne pouvez pas faire ?

Ces informations nous permettront de déterminer ensemble quel type de placement convient le mieux à votre situation et à vos objectifs. Pendant notre entretien, je vous écoute et en fonction de ce que j'entends je vous suggère des objectifs sous-jacents ou auxquels vous n'avez peut-être pas forcément pensé.

2. Quel est l'horizon d'investissement et quelle est votre tolérance au risque?

Cela vous aidera à déterminer le moment où vous pourrez récupérer votre argent, la plus ou moins grande liquidité des placements, et à prendre les mesures nécessaires pour limiter le risque.

Sur ces bases, nous comparerons ensemble la performance potentielle des différents placements et le risque associé à chacun d'entre eux. Cela vous aidera à déterminer le niveau de risque que vous êtes prêt à prendre et à quel point vous êtes prêt à prendre des risques pour obtenir un rendement plus élevé.

Le risque fait partie de la vie (mais, bonne nouvelle, il n'est jamais certain, d'autant plus que nous faisons en sorte de prendre le maximum de mesures pour le limiter). Il va de pair avec la rentabilité, et peut permettre de générer de la performance s'il est bien encadré.

Et finalement, en croisant tous ces facteurs, nous établirons ensemble un plan d'investissement et un budget. Cela vous aidera à rester concentré sur vos objectifs et à prendre des décisions éclairées.

Bien entendu il faut toujours se rappeler que les objectifs d'investissement peuvent changer au fil du temps et qu'il est important de s'adapter aux aléas de la vie et aux aléas professionnels, surtout à une époque où les évolutions de la société et la volatilité sont de plus en plus palpables comme en ce moment. Il est donc possible à tout moment de faire des arbitrages. Dans la mise en œuvre de placement pertinent, il faut réfléchir aux portes de sortie.



3. Bien comprendre votre situation globale

Quel est votre statut social? Et la forme juridique de votre activité?

Chef d'entreprise, artisan, commerçant : vous avez des salariés? Profession libérale : êtes-vous en portage salarial ou en société?

Quelle est votre fiscalité actuelle? Vos charges? Quelles contraintes réglementaires liées à votre statut, profession ou secteur d'activité?

Est-ce que vous avez déjà un patrimoine? professionnel ou personnel? Qu'avez-vous déjà mis en place ? Possédez-vous une holding ou Une SCI ? Est-ce que ces structures sont pertinentes et nécessaires par rapport à ce que vous voulez faire ?

Quel type de protection social vous couvre par le régime obligatoire? Quelles mesures complémentaires avez-vous déjà prises

Vous démarrez ou vous avez une activité consolidée? Vous êtes en activité pleine, partielle, en reprise? Vous bénéficiez encore d'indemnités de Pôle Emploi? Vous vous versez une rémunération sous forme de revenus ou de dividendes?

Quels sont les performances de la société? Quel est votre besoin en fonds de roulement (BFR) en épargne de précaution?

Quelle est votre situation familiale et votre régime matrimonial?

Quel âge avez-vous? Dans combien de temps prendrez-vous votre retraite?

Voilà, vous en savez assez maintenant pour commencer à réfléchir à une stratégie d'investissement réussie. Pour ma part, je vous aiderai à définir vos objectifs et une stratégie correspondant à votre profil et à vos objectifs.

Ensemble, nous établirons un plan d'investissement et un budget qui vous aideront à répondre efficacement à vos objectifs et à prendre des décisions éclairées tout en vous permettant de rester focalisé sur le cœur de votre activité et son développement qui est le corolaire d'une stratégie aboutie.



E-mail

francois.trientz@plusvaluepatrimoine.fr



Tel / Whatsapp

06 24 56 96 69

